VIII kadencja

KANCELARIA SEJMU
Biuro Komisji Sejmowych

PEŁNY ZAPIS PRZEBIEGU POSIEDZENIA

■ **Komisji Cyfryzacji, Innowacyjności i Nowoczesnych Technologii (nr 113)**

z dnia 8 listopada 2018 r.

Pełny zapis przebiegu posiedzenia

Komisji Cyfryzacji, Innowacyjności i Nowoczesnych Technologii (nr 113)

8 listopada 2018 r.

Komisja Cyfryzacji, Innowacyjności i Nowoczesnych Technologii obradująca pod przewodnictwem posła **Pawła Pudłowskiego (N)**, przewodniczącego Komisji, rozpatrzyła:

– informację prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej na temat: Jednolity Rynek Cyfrowy – analiza inicjatyw zawartych w Strategii Jednolitego Rynku Cyfrowego w Europie;

– informację prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej na temat: Status funkcjonowania zasady Roam Like At Home w Polsce – przedstawienie analizy rynkowych skutków implementacji przepisów rozporządzenia znoszącego dodatkowe opłaty z tytułu detalicznych usług roamingu.

W posiedzeniu udział wzięli: **Marcin Cichy** prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej wraz ze współpracownikami, **Dariusz Dąbek** zastępca dyrektora Departamentu Telekomunikacji Ministerstwa Cyfryzacji, **Jarosław Florkiewicz** główny specjalista w Departamencie Infrastruktury Najwyższej Izby Kontroli, **Joanna Karczewska** przewodnicząca Komisji Rewizyjnej Stowarzyszenia ISACA, **Magdalena Górnisiewicz** kierownik Zespołu Analiz Strategicznych i Wpływu Nowoczesnych Technologii Naukowej i Akademickiej Sieci Komputerowej.

W posiedzeniu udział wzięli pracownicy Kancelarii Sejmu: **Ewa Gast**, **Anna Ornat** – z sekretariatu Komisji w Biurze Komisji Sejmowych.

Przewodniczący poseł Paweł Pudłowski (N):

Dzień dobry. Otwieram 113. posiedzenie Komisji Cyfryzacji, Innowacyjności i Nowoczesnych Technologii. Witam bardzo serdecznie państwa posłów. Witam pana prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej Marcina Cichego i wszystkie pozostałe osoby. Stwierdzam kworum i przystępujemy do rozpatrzenia porządku dziennego. Dzisiejszy plan pracy przewiduje w punkcie pierwszym informację prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej na temat jednolitego rynku cyfrowego – analiza inicjatyw zawartych w Strategii Jednolitego Rynku Cyfrowego w Europie. W punkcie drugim informacja prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej na temat statusu funkcjonowania zasady Roam Like At Home w Polsce – przedstawienie analizy rynkowych skutków implementacji przepisów rozporządzenia znoszącego dodatkowe opłaty z tytułu detalicznych usług roamingu. Powyższy porządek i materiały państwo posłowie otrzymali. Czy są uwagi? Nie słyszę. Stwierdzam, że Komisja przyjęła porządek dzienny posiedzenia bez zmian. Przystępujemy do realizacji pkt 1. Bardzo proszę pana prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej Marcina Cichego o przedstawienie informacji.

Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej Marcin Cichy:

Dziękuję, panie przewodniczący. Witam państwa. To jest 113 posiedzenie, ale pierwsze, na którym możemy przedstawić tematy, które zarekomendowaliśmy: jednolity rynek cyfrowy oraz Roam Like At Home. Jeśli pan przewodniczący pozwoli i formuła na to zezwala, w tej pierwszej części chciałbym oddać głos moim kolegom, którzy przygotowali ten materiał i odpowiadają za monitoring postępów realizacji jednolitego rynku cyfrowego przez urząd: Agnieszce Gładysz i Pawłowi Milewskiemu. Przedstawią oni

założenia analizy, którą prowadzimy i którą prowadzić będziemy jeszcze przez kilka miesięcy, aby określić status funkcjonowania polskich przedsiębiorstw ICT w obszarze jednolitego rynku cyfrowego i przygotowania na tę koncepcję określonego przez włodarzy Unii Europejskiej. Oddaję głos kolegom.

Główny specjalista w Departamencie Strategii i Analiz UKE Paweł Milewski:

Jednolity rynek cyfrowy to koncepcja zaproponowana we wrześniu 2016 roku przez Komisję Europejską. Zakłada połączenie 28 cyfrowych rynków krajowych w jeden, funkcjonujący w skali całej wspólnoty. Centralnym przeświadczeniem tej idei jest, że wykorzystanie szans, jakie związane są z digitalizacją wymaga rozszerzenia działalności firm na całą wspólnotę. Da to przedsiębiorcom dostęp do kilkuset milionów konsumentów. Jak szacuje Komisja Europejska średnie roczne zyski z wdrożenia idei jednolitego rynku cyfrowego to będzie 415 mld euro. Pozwoli to stworzyć również setki tysięcy nowych miejsc pracy. Jednolity rynek cyfrowy umożliwi również konsumentom dostęp do towarów w całej wspólnocie, niezależnie od tego czy sprzedawca jest w Niemczech, Portugalii czy Polsce.

Dyrektor Departamentu Strategii i Analiz UKE Agnieszka Gładysz:

Europejska strategia wobec jednolitego rynku cyfrowego oparta jest na trzech filarach. Pierwszy z nich odnosi się do obecności konsumentów i firm w internecie oraz ułatwiania im dostępu do towarów i usług w sieci. Drugi filar odnosi się do budowy infrastruktury szerokopasmowej. Koncepcja jednolitego rynku cyfrowego zakłada, że do końca 2020 roku wszyscy obywatele Polski będą mieli dostęp do infrastruktury szerokopasmowej o przepustowości 30 Mb/s, a połowa z nich do co najmniej 100 Mb/s. Trzeci filar zakłada budowę gospodarki cyfrowej. Miałoby się to odbyć dzięki poszerzaniu i poprawianiu umiejętności cyfrowych obywateli, poprzez inwestycje w infrastrukturę ICT, poprzez rozwój sektora badawczo-rozwojowego oraz poprzez technologię, przede wszystkim chmurę obliczeniową i *big data*.

Główny specjalista w UKE Paweł Milewski:

W tej sekcji chcielibyśmy przedstawić państwu kilka faktów na temat obecnego stanu rynku telekomunikacyjnego i pocztowego w Polsce. Zgodnie z szacunkami na podstawie inwentaryzacji wykonanej przez prezesa UKE na koniec roku 2017 długość linii przewodowych w Polsce wyniosła 436 tys. km. Większą część z tego stanowiły linie światłowodowe. Jak mogą państwo zobaczyć na ilustracji, linie światłowodowe zgromadzone są głównie w obszarach silnie zurbanizowanych i przebiegają pod międzyregionalnymi korytarzami transportowymi. Jeśli chodzi o dostępność internetu stacjonarnego, Polska stopniowo przybliża się do osiągnięcia założeń Europejskiej Agendy Cyfrowej i budowy społeczeństwa gigabitowego. Cele te jednak są wciąż dla Polski wyzwaniem.

Jeśli chodzi o najwyższą penetrację łączami, taka obserwowana jest w województwie śląskim, a najniższa jest w województwie świętokrzyskim. Dla łączy o przepustowości co najmniej 30 Mb/s dla województwa śląskiego jest to 84% dostępności, a dla świętokrzyskiego – które ma najniższy wskaźnik – 42%. Dla łączy o najwyższych przepustowościach – co najmniej 100 Mb/s jest to 65% dla województwa śląskiego i 27% dla województwa świętokrzyskiego. Jeśli chodzi o średnie, na koniec roku 2017 wynosiły one 67% łączy o przepustowości co najmniej 30 Mb/s oraz 51% dla łączy o przepustowości co najmniej 100 Mb/s. Jeśli chodzi o inwestycje w łącza szerokopasmowe, jak wspomniałem 67% budynków w Polsce jest już w zasięgu sieci szerokopasmowych o przepustowości co najmniej 30 Mb/s. Działania prowadzone w ramach Polski Cyfrowej 1.1. związane z budową sieci światłowodowych dadzą kolejne 9%. Jeśli zrealizowane zostaną komercyjne plany inwestycyjne przedsiębiorców, ta penetracja rynku powiększy się o kolejnych 8%. Wciąż pozostaje do zagospodarowania jeszcze 16% białych plam NGA, które można częściowo zagospodarować np. w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego.

Dyrektor departamentu UKE Agnieszka Gładysz:

Usługi wiązane są jednym z najbardziej dynamicznie rozwijających się sektorów rynku telekomunikacyjnego. W przeciągu ostatnich 4 lat liczba użytkowników korzystających z tego rodzaju usług wzrosła z 4 do 10 mln. Na przełomie roku 2016 i 2017 liczba użyt-

kowników wzrosła aż o 30%. W 2017 roku najpopularniejszym pakietem zakupywanym przez Polaków był pakiet telefonii ruchomej z internetem mobilnym – 60% polskich użytkowników skorzystało z takiej opcji. Kolejnymi usługami w pakietach były: internet stacjonarny z telewizją 11% pod względem udziałów użytkowników, którzy taki pakiet zakupili; telefonia stacjonarna z internetem stacjonarnym i telewizją – 7% użytkowników w 2017 roku skorzystało z takiego pakietu.

Pod względem subskrybowanej przepustowości usługi stacjonarnego dostępu do internetu można zauważyć dość istotne różnice pomiędzy miastami i obszarami wiejskimi. Na obszarach wiejskich 75% użytkowników skorzystało z usług o prędkości niższej niż 30 Mb/s. Jeśli chodzi o usługi o najwyższych przepustowościach, stanowią one poniżej 10% na obszarach wiejskich, a w miastach jest to około 30%. Oznacza to, że w miastach użytkownicy korzystają z wyższych prędkości, a na obszarach wiejskich nadal jest zapotrzebowanie na usługi o niskich prędkościach.

Jeżeli chodzi o rynek e-commerce, w 2017 roku wartość rynku szacowana była na 40 mld zł. Powszechnie uważa się, że potencjał dalszego wzrostu polskiego rynku e-commerce jest znacznie większy. Należy wziąć pod uwagę przede wszystkim niski udział Polaków w korzystaniu np. z handlu transgranicznego online oraz ogólny poziom wydatków polskich konsumentów na e-commerce, który jest niższy w porównaniu z bardziej rozwiniętymi krajami w Europie. Jeśli potwierdzą się prognozy analityków, w 2020 roku wartość tego rynku wyniesie około 60 mld zł. Przełoży się to na wzrost wolumenu przesyłek kurierskich w najbliższych latach do poziomu 450 mln sztuk przesyłek – dwukrotnie.

Główny specjalista w UKE Paweł Milewski:

Jeśli chodzi o branżę telekomunikacyjną, jest ona częścią większego sektora ICT, który oprócz niej skupia dodatkowo produkcję urządzeń ICT i pozostałe usługi, w które wchodzi przechowywanie i przetwarzanie informacji. Powszechność wykorzystania sprzętu elektronicznego sprawia, że branża ta ma dość duży udział w PKB. Średnio dla Unii Europejskiej jest to obecnie około 4%. W państwach takich jak Korea Południowa czy Japonia jest to 9% i 6%. Branża ta ma relatywnie duży wpływ na gospodarkę – większy niż np. rolnictwo i energetyka i porównywalnie duży jak sektor finansowy czy usługi ubezpieczeniowe. Widać, że w Europie największy udział w tworzeniu PKB branża ICT ma w Irlandii. Związane jest to z faktem, że wielu dużych dostawców usług internetowych księguje tam swoje operacje. Mniejsze znaczenie ta branża ma w Grecji, Litwie, Portugalii i w Polsce.

O produkcji tego sektora i jego wkładzie do PKB decyduje zarówno skala działania, liczba zatrudnionych i produktywność pracy. Zatrudnienie specjalistów ICT obecnie w Unii Europejskiej jest na poziomie 3,7% wszystkich zatrudnionych. Wyraźnie zrosło na przełomie ostatnich lat z 6,5 mln do 8,5 mln osób. Wzrost ten był różny między państwami, a Polska należała do tych, gdzie był on jednym z szybszych. W porównaniu z USA i innymi państwami stosunkowo dobra sytuacja w Polsce ma miejsce w zakresie zatrudnienia w telekomunikacji. Nasz kraj jednak odstaje pod względem pozostałych usług ICT. Widać tu również wyraźną specjalizację państw azjatyckich związaną z produkcją urządzeń. Aby Polska mogła wypełnić lukę w stosunku do USA, wzrost zatrudnienia w sektorze ICT musiałby mieć wielkość około 30%, czyli 100 tys. zatrudnionych.

Jeśli chodzi o produktywność sektora, jak wspomniałem jest to kolejny element, który decyduje o jego wkładzie w PKB. Widać lukę między Polską, a np. Europą Zachodnią, jeśli chodzi o produkcję urządzeń ICT i telekomunikację. Udział Polski i produktywność polskich specjalistów z zakresu pozostałych usług ICT jest porównywalna jak w Europie Zachodniej. Ewentualna ekspansja pozostałych usług w tym sektorze spowodowałaby, że produktywność znacząco by wzrosła.

Dyrektor departamentu UKE Agnieszka Gładysz:

Nasze analizy pokazują, że Polska powinna podjąć działania, dzięki którym dogoni inne państwa, które są bardziej rozwinięte pod względem wprowadzania strategii jednolitego rynku cyfrowego. Jeśli takich działań nie podejmiemy, istnieje zagrożenie, że nasz kraj stanie się w większym stopniu rynkiem zbytu, niż krajem, którego firmy dzięki

jednolitemu rynkowi cyfrowemu będą mogły skutecznie zwiększyć swoje obroty i zyski. Zidentyfikowaliśmy cztery obszary wyzwań.

Pierwszym z nich jest budowa konkurencyjności w sferze infrastruktury szerokopasmowej do 2025 roku. Chodzi o zapewnienie dostępu wszystkim obywatelom Polski do tego rodzaju infrastruktury. Aby to zrobić, nakłady inwestycyjne w tym okresie powinny średnio rocznie rosnąć o 6,5%. Obecnie ten trend jest mniejszy. Jeśli się utrzyma, Polska jako kraj będzie w stanie zapewnić ten dostęp dla 80% obywateli w Polsce.

Następny obszar wyzwań to kreowanie warunków do tworzenia i rozwijania firm ICT. Polskie firmy są mało aktywne w sieci. Naszym zdaniem istnieje konieczność zwiększenia aktywizacji sieciowej polskich firm, a przede wszystkim budowa w naszym kraju dużego segmentu przedsiębiorstw usługowych, o wysokiej produktywności i takich, które byłyby obecne na rynkach zagranicznych.

Trzeci obszar to rozwój kompetencji cyfrowych. Pewnie wszyscy zdajemy sobie sprawę, że umiejętności cyfrowe to klucz do przyszłości gospodarek europejskich XXI wieku. Naszym zdaniem przyszłe pokolenia muszą stać się wykwalifikowanymi użytkownikami technologii cyfrowych, a nie tylko ich konsumentami, również twórcami.

Czwarty obszar wyzwań to aktywizacja firm spoza sektora ICT w zakresie handlu i marketingu. Odnosi się to do nadrobienia pewnego rodzaju różnic, które istnieją między naszymi firmami, a ich odpowiednikami za granicą.

Zidentyfikowaliśmy cztery obszary inicjatyw, które naszym zdaniem mogą pomóc w osiągnięciu przez Polskę skutecznego poziomu korzystania z jednolitego rynku cyfrowego. W pierwszej kolejności proponujemy budowę konkurencyjności w sferze infrastruktury szerokopasmowej. Zaproponowane przez nas działania są nie tylko uzupełnieniem narodowego planu szerokopasmowego w zakresie likwidacji barier inwestycyjnych, ale również wspieraniem przedsiębiorców w budowie infrastruktury szerokopasmowej w obszarach wiejskich.

Drugi obszar inicjatyw to cyfrowe okno na świat. Realizacja działań z tego zakresu ma na celu przede wszystkim budowę wizerunku oraz warunków na polskim rynku cyfrowym, aby opłacało się tworzyć i rozwijać firmy IT.

Trzeci obszar inicjatyw związany jest z rozwijaniem, podnoszeniem umiejętności cyfrowych dla gospodarki. Te inicjatywy odnoszą się zarówno do działań na szczeblu edukacji formalnej, jak i związanych z kształceniem przez całe życie. Realizacja tych propozycji, zawartych w umiejętnościach cyfrowych dla gospodarki spowoduje, że zarówno obecne, jak i przyszłe pokolenia Polaków nie będą wyłącznie konsumentami, ale także wykwalifikowanymi użytkownikami oraz twórcami sfery cyfrowej.

Czwarty obszar to inicjatywy związane z e-firmami i e-sektorem, o których wspominałam wcześniej. Odnosi się to przede wszystkim do małych i średnich przedsiębiorców i zwiększenia ich aktywności w obszarze e-logistyki, e-marketingu i e-handlu. Dziękujemy bardzo.

Prezes UKE Marcin Cichy:

Jeśli mogę uzupełnić, ta metodyka i wyniki, które zostały przekazane nie wynikają z żadnego raportu, który dostępny byłby na naszej stronie, gdyż nadal nad tym pracujemy. Myślę, że do marca przyszłego roku będziemy gotowi z kompleksową analizą, która obejmie jeszcze szereg innych, badanych przez nas wskaźników. Głównym problemem, na jaki napotykamy jest standaryzacja danych, do których mamy dostęp. To zarówno dane Eurostatu, jak i Analysys Mason. Są różne firmy komercyjne, z którymi współpracujemy. Chodzi też o porównywalność tych danych z metodykami stosowanymi przez nas czy przez GUS. Inicjatywy, które pokazali koledzy to nie jest coś, co chcemy stworzyć w ramach jakiejś strategii. Know how, który zgromadzimy w ramach obserwacji będziemy chcieli przełożyć na dokumenty strategiczne, które już teraz funkcjonują, wychodząc od strategii odpowiedzialnego rozwoju, poprzez poszczególne dokumenty sektorowe resortów. Będziemy chcieli przedstawić instytucjom pewne założenia i obserwacje.

Wyszliśmy na początku od branży telekomunikacyjnej, ale po kilku miesiącach okazało się, że nie można zbadać samych kompetencji, których w Polsce ma prezes UKE i jego odpowiednicy w Europie i Stanach Zjednoczonych, ponieważ jesteśmy jedynie

wycinkiem większego tortu ICT i e-commerce. Patrząc nawet na analitykę stosowaną w USA czy innych krajach europejskich, w skali makro, musimy to badać szerzej. W niektórych częściach naszych obliczeń zahaczamy o kompetencje, które nie do końca są nam przypisane. Są to różne gałęzie gospodarki, które musimy eksplorować. Z tego powodu będziemy musieli przedstawić to resortom odpowiedzialnym za gospodarkę, cyfryzację i innym, które są temu właściwe, licząc na to, że później znajdą one uzasadnienie do działań na poziomie rządowym. Dziękuję bardzo.

Przewodniczący poseł Paweł Pudłowski (N):

Bardzo dziękuję. Kto z państwa chciałby zadać pytanie lub podzielić się komentarzem? Jeśli nie ma uwag, proszę o określenie celów poszczególnych inicjatyw, odpowiedzialności i środków, jakie chcieliby państwo na to wydawać – nie dziś, ale na piśmie. Chodzi o to, abyśmy rozumieli jak te inicjatywy przełożą się na ocenianie sukcesu lub porażki.

Jeśli nie ma więcej pytań, przechodzimy do punktu drugiego porządku dziennego – informacji prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej Marcina Cichego na temat statusu funkcjonowania zasady Roam Like At Home w Polsce.

Prezes UKE Marcin Cichy:

Dziękuję, panie przewodniczący. Teraz mamy listopad. Wiemy wszyscy, że roaming to temat, który głównie interesuje nas w okresie wakacyjnym. Ze względu na przesunięcie w czasie, gdy zbieramy dane, mniej więcej od końca września jesteśmy gotowi pokazać jak funkcjonuje Roam Like At Home w Polsce, po roku i burzliwych dyskusjach, które odbyły się na tej sali dwukrotnie, w okresie wakacyjnym 2017 roku. Na zakończenie nawiążę do kolejnej regulacji, która niebawem przed nami – w maju 2019 roku – połączeń międzynarodowych. Nie ukrywam, że w ramach tej prezentacji chciałbym pokazać pewien kierunek, w którym będziemy zmierzali i ryzyka, jakie są przed nami. Być może państwo w niedalekiej przyszłości będą prosili nas o to, abyśmy się stawili i przedstawili również tamten temat.

Powiem jedynie, że w porównaniu z okresem wakacyjnym, gdy raportowaliśmy około 96–98% wdrożenia zasady Roam Like At Home w Polsce, obecnie jest to już 100%. Wszyscy przedsiębiorcy, łącznie z operatorami, którzy mieli największe trudności, wdrożyli zasadę roamingu skutecznie. Jest to ponad 35 sprawdzonych wdrożeń. Nie zdarzyła się sytuacja, abyśmy musieli nałożyć jakiekolwiek sankcje. Zdarzały się kontrole, zalecenia i konieczność mozolnej pracy z przedsiębiorcami, aby im w tych wdrożeniach pomóc. Mogę pokazać jedynie jak duża była praca po naszej stronie. Ten górny rząd pokazuje każde zebranie danych od przedsiębiorców. Niżej pokazane jest ile razy przeprowadzaliśmy ćwiczenia analityczne. Odbyły się 32 warsztaty z przedsiębiorcami. Sześć razy wysyłany był kwestionariusz z danymi. Przeanalizowaliśmy dane od wszystkich spółek. Teraz powtarzamy to zadanie. Operatorzy występują do nas o możliwość stosowania dopłat na kolejne wakacje, które będą już za kilka miesięcy. Chciałbym też pokazać, iż większość przedsiębiorców w Polsce otrzymało decyzje pozwalające na stosowanie dopłat. W większości zostały skonsumowane w segmencie prepaid oraz dla nowych klientów. Nie zostały skonsumowane w segmencie postpaid, gdzie przedsiębiorcy byliby narażeni na uprawnienie klienta do rozwiązania umowy w przypadku podniesienia ceny i zmiany warunków.

W chwili obecnej mamy kolejne wnioski, złożone przez wszystkich operatorów. Czekamy jeszcze na wniosek T-Mobile. Wszyscy więksi przedsiębiorcy złożyli takie wnioski. W przypadku spółki Polkomtel, która zrobiła to jako pierwsza, zgoda na kolejny rok została wydana. Mogą państwo zobaczyć przykładowe ceny, które przedsiębiorcy mogą stosować. To raczej materiał uzupełniający, nie chciałbym referować tych danych liczbowych. Jeśli ktoś z państwa jest zainteresowany zweryfikowaniem swojej oferty w stosunku do konkurencji, mogą państwo zobaczyć jakie wysokości dopłat spółki mogą stosować. Oczywiście jest to związane z ich kosztami, dlatego stawki są różne i nie stosujemy jednego benchmarku dla wszystkich.

Chciałbym powiedzieć też, że bardzo drastycznie na skutek wprowadzenia zasady Roam Like At Home w Polsce wzrosło zużycie usług telekomunikacyjnych w roamingu. Przede wszystkim trzeba odnotować bardzo duży wzrost *data*. Transmisja danych

to podstawowa usługa, która wzrosła wielokrotnie. Jest to trend, który obserwujemy w całej Europie. W przypadku Polski jest on bardzo wyraźny i to największy wzrost. W lipcu 2017 roku ten zielony słupek to pierwsze miesiące wdrożenia roamingu w nowej formie i dla porównania sytuacja po roku. Ten wzrost zużycia dla poszczególnych usług to: niemal 200% dla połączeń wychodzących, 50% dla odbieranych, ponad 100% dla SMS oraz 1255% dla transmisji danych. Co ciekawe, Roam Like At Home spotkał się z bardzo pozytywnym odbiorem społecznym. Rozpoznawalność jest na poziome 42%, a pozytywne oceny obejmują ponad 60% osób, które korzystają z usług w roamingu. Nie oznacza to, że wdrożenie jest proste.

Na infolinii wzrosła nam też liczba skarg i zapytań od konsumentów. Nieznacznie, bo ze 150 do 400. W skali kilkudziesięciu tysięcy wniosków, które rozpatrujemy w skali roku to niewiele. Polacy głównie skarżą się na zawyżone opłaty w roamingu, możliwość naruszenia zasad unijnych, kwestie roamingu niechcianego w strefach przygranicznych, gdzie zahaczamy o stacje BTS – innego operatora, roamując niezależnie od woli, naruszenie obowiązków informacyjnych czy też ich niedostateczność, kwestie połączeń satelitarnych i nienależyte wykonywanie usług w roamingu – tylko 4%. Nowa zasada Roam Like At Home spowodowała największy wzrost usług. Kraje, w relacji do których najwięcej Polacy skorzystali z roamingu to przede wszystkim Włochy, Francja, Wielka Brytania, Holandia i Niemcy. W Niemczech to przede wszystkim połączenia głosowe, połączenia odbierane, SMS i dane.

Jeśli popatrzymy na to, ile Polacy realizują połączeń wychodzących, proszę zwrócić uwagę, że jesteśmy jednym z krajów Unii Europejskiej z najwyższym wskaźnikiem – blisko 72 minuty na użytkownika. Średnia dla *European Economic Area* jest na poziomie 18 minut. Korzystamy więc z tych usług kilkukrotnie więcej. Bardzo duży wzrost odnotowaliśmy w przypadku użytkowników średnich. Chcieliśmy też pokazać, że rekordzista w Polsce, jeśli chodzi o korzystanie z transmisji danych zużył 491 431 MB w roku. To rekord, jaki osiągnął Polak, korzystając z roamingu i transmisji danych. To dużo więcej niż średnia, która wynosi 431 MB. Pokazuje to jak duże jest średnie zużycie – średnia w EU jest wysoka.

Przeanalizowaliśmy również komunikaty finansowe i sprawozdania spółek, nie tylko giełdowych, ale wszystkich, które się pojawiły. Wszyscy operatorzy wskazali, że wzrost wykorzystania *data* jest bardzo duży. Ze względu na negatywne *ratio* stawki hurtowej *versus* usługi detaliczne wszyscy ponoszą koszty. Ciekawa obserwacja – rzeczywiście jest tak, że mechanizm roamingowy, z uwagi na fakt, iż koszt usługi jest wyższy niż cena detaliczna, powoduje straty. Patrząc na dopłaty, które rozpatrujemy, straty są coraz mniejsze. Pokażę to zaraz na przykładzie EBITDA, ale pokazuje to, że operatorzy zastosowali wiele mechanizmów renegocjacji międzynarodowych umów interconnect, co spowodowało, że dostali trochę lepsze warunki, ze względu na większe zużycie. To sprzężenie zwrotne – większe zużycie powoduje większy koszt, ale nasi kontrahenci zza granicy widzą duży obrót i można wynegocjować z nimi niższe stawki. W niektórych przypadkach dzięki temu widzimy, że dopłaty są mniejsze. Operatorzy mają problemy aby wskazać, że będzie to powyżej 3% EBITDA.

Krótkie przypomnienie jak wygląda metodyka. Analizujemy zarówno koszty bezpośrednie, operacyjne, jak i wspólne usług. Alokujemy na to przychody bezpośrednie. Na podstawie tego tworzymy wzór, który pozwala zweryfikować, jeśli te straty są powyżej 3% EBITDA, przedsiębiorcy przysługuje dopłata. Koszty operatorów w okresie od lipca 2017 do czerwca 2018 roku wyniosły 832 mln zł, a przychody 525 mln zł. Strata z usług w roamingu wyniosła 307 mln zł. W doniesieniach prasowych pojawiały się straty na poziomie dużo wyższym – 600–700 mln zł. Liczymy to wedle kalkulacji zatwierdzonej przez Komisję Europejską i alokujemy tu koszty bezpośrednio produkcyjne, związane z usługą. Przy marży na poziome 6,8 mld zł warunek 4,5% przewyższa wymagane 3%. Dlatego przedsiębiorcy odzyskują dopłaty. Jest to trochę inne ujęcie pokazania wzrostu wolumenu ruchu i relacji operatorów, do tych którzy są aktywnymi roamerami i przyjeżdżają do Polski, aby korzystać z usług i Polaków wyjeżdzających za granicę. Widzimy bardzo wyraźnie, że na tej regulacji przede wszystkim skorzystali Polacy wyjeżdzający za granicę – to są te zielone paski.

Koszty hurtowe wzrosły bardzo wyraźnie, jeśli chodzi o niezbilansowany ruch. Przede wszystkim ARPU, czyli przychód, który operator ponosi z klienta – proszę zwrócić uwagę, że w Polsce średnie ARPU to 8 euro w zakresie wszystkich usług. W przypadku mobilnego koszyka cenowego jest to 3,7 euro. Średnia unijna jest na poziomie 9 euro. Jesteśmy więc trzykrotnie tańszym krajem, jeśli chodzi o usługi mobilne, niż średnia dla wszystkich krajów Europejskiego Obszaru Gospodarczego, czyli krajów Unii Europejskiej i trzech krajów zrzeszonych.

Największym wyzwaniem dla urzędu z punktu widzenia zarządzania tym projektem jest wprowadzenie dopłat, monitorowanie niewłaściwego korzystania, rozpatrywanie spraw operatorów, skarg klientów, próba niwelowania strat poprzez stosowanie bardzo precyzyjnej mechaniki wyliczania wysokości dopłat, które operatorzy mogą stosować. Problemem, z którym się stykamy są inwestycje. Cały czas mówimy o tym, że 5G nakłada duży CAPEX na inwestycje operatorów mobilnych. Przykład roamingu pokazuje drastyczne ograniczenie ich przychodów z działalności operacyjnej. Także wejście na rynek – nie ma co spodziewać się, że będziemy mieli w Polsce nowych operatorów, którzy będą zorientowani na usługi roamingowe. Takie spółki zdarzały się w segmencie MVNO. Obecnie nie ma co na to liczyć. Nie ma też operatorów dedykowanych do usług roamingu, którzy rozpoczynaliby działalność nawet w skali europejskiej.

Co robimy w UKE, aby zarządzać tym projektem i połączyć ogień z wodą – interesy przedsiębiorców z konsumentami? Prowadzimy dyskusję w zakresie obniżenia stawek hurtowych w ramach Komisji Europejskiej oraz BEREC. Realizujemy szereg działań na poziomie krajowym. Dzisiejsze spotkanie traktujemy w pewnym sensie jako walor informacyjny, licząc na to, że osiągniemy zrozumienie z państwa strony w zakresie decyzji i kampanii informacyjnych, które prowadzimy, aby ludzie mieli świadomość na co mogą liczyć. W dalszym ciągu otrzymujemy skargi, dlaczego roaming w Polsce nie jest darmowy, skoro tak powinno być. To nie jest prawda, bo roaming powinien być po cenach adekwatnych do poziomu krajowego, co nie oznacza, że jest darmowy.

Na koniec ostatni slajd, który pokazuje największe paradoksy oraz mity i fakty, które obserwujemy w komunikacji kierowanej do nas i do konsumentów i w drugą stronę, w stosunku do operatorów. Wiele osób w Polsce twierdzi, że roaming jest darmowy, co nie jest prawdą. Roaming jest oparty na mechanizmie krajowym, a więc ceny powinny być odzwierciedleniem krajowych. Nie jest to usługa darmowa. Wiele osób twierdzi, że dopłaty, na które prezes UKE daje zgodę przedsiębiorcom są dotacją rządową. Nic takiego nie ma miejsca. Dopłaty przedsiębiorcy realizują poprzez wzrost marży. Mają one charakter *ex ante*. Nikt nie rekompensuje strat. Stosowany jest mechanizm perspektywiczny, a nie na bazie analityki retrospektywicznej. Daje to możliwość prognozy i podniesienia cen w przyszłości.

Zgoda prezesa UKE – nawet od mojego operatora dostaję SMS, że „zgodnie z decyzją prezesa UKE podnoszone są od przyszłego miesiąca ceny, drogi kliencie". Zgodnie z decyzją prezesa UKE operator ma taką możliwość, ale nie prezes UKE o tym decyduje. Taka delegacja odpowiedzialności za ten proces ma miejsce w wielu krajach. Z kolegami w ramach naszego zrzeszenia bardzo często obserwujemy tego typu kampanie, które wiążą regulatorów w procesie decyzyjnym podejmowanym przez spółki.

Jasno możemy stwierdzić, że największy problem podnoszony przez przedsiębiorców przed wdrożeniem Roam Like At Home było podniesienie cen krajowych. Nic takiego w Polsce się nie wydarzyło, przy penetracji na poziomie 140% i przy elastyczności cenowej popytu, która jest bliska jednemu. Nie zauważyliśmy, aby doszło do subsydiowania skrośnego – aby koszty które są ponoszone w roamingu zostały przeniesione na klienta detalicznego, np. w krajowych planach taryfowych. Ten czarny scenariusz, który był przedstawiony przez branżę do chwili obecnej się nie ziścił.

Na zakończenie chciałem powiedzieć, że nasze dzisiejsze wystąpienie dotyczące roamingu jest w pewnym sensie wstępem do historii, która wydarzy się niebawem. Zgodnie z obecnym projektem rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiającego środki dotyczące dostępu do otwartego internetu już od maja przyszłego roku, będą w Polsce obowiązywały nowe stawki na tzw. EU intracalls, czyli połączenia międzynarodowe. Będzie to 19 eurocentów w przypadku połączeń głosowych i 6 eurocen-

tów w przypadku wiadomości SMS. Filozofia jest podobna. Znów będzie domniemanie, że te usługi powinny być stosowane po tych cenach. Po raz kolejny Komisja Europejska, Parlament i Rada zadecydują – jeszcze to nie weszło w życie – że operatorzy krajowi będą mieli możliwość stosowania tzw. derogacji. Tak jak w przypadku roamingu mamy możliwość stosowania dopłat, dawania operatorowi perspektywy, aby zredukował sobie koszty, będzie tu możliwość odroczenia stosowania mechanizmu w przypadku, gdy będą występowały szczególne i wyjątkowe okoliczności. Obecnie zaczęliśmy już takie warsztaty na poziomie naszego zrzeszenia regulatorów. Nasi koledzy z UKE weszli do grup roboczych, abyśmy opracowali metodykę dla tego rozwiązania.

Nie mam żadnych wątpliwości, że na wiosnę przyszłego roku, mam nadzieję, że na dość konstruktywnych warunkach, będziemy świadkami pewnego problemu, który podniesie branża – że po raz kolejny jest jakaś regulacja, która daje kolejne obniżki cen dla konsumentów. Z drugiej strony pojawi się kwestia kosztów, które będą musieli ponosić. Nie będziemy mogli tu zastosować, biorąc pod uwagę skalę przedsiębiorców – ponad 100 przedsiębiorców działających na rynku stacjonarnym oraz działających w branży ruchomej, gdyż połączenia międzynarodowe realizowane są również przez operatorów komórkowych – łatwych rozwiązań. Będzie dla nas bardzo dużym wyzwaniem zarządzanie liczbą postępowań administracyjnych. Obecnie prowadzimy 4–5 takich postępowań, a w najgorszym scenariuszu może być ich nawet 100 jednocześnie, przy założeniu, że nie będzie tu automatu i muszą być szczególne okoliczności, w których regulator mógłby takie dopłaty przyznać. Z definicji nie będziemy ich przyznawali wszystkim. Może dojść do sytuacji, że ze względu na taką możliwość, będzie zróżnicowanie stawek stosowanych przez przedsiębiorców. To jest kolejne wyzwanie, z punktu widzenia szeregu ryzyk rynku stacjonarnego. Chciałem od razu o tym uprzedzić, bo mam przeczucie wynikające z dwunastoletniego doświadczenia w branży regulacyjnej, że być może na wiosnę spotkamy się w tej sprawie, jeśli do Komisji wpłynie pismo z izb lub środowisk dotyczące tej regulacji. To niebawem przed nami. Myślę, że zimę poświęcimy na pracę z przedsiębiorcami w ramach warsztatów, aby ograniczyć ryzyka. Dziękuję bardzo.

Przewodniczący poseł Paweł Pudłowski (N):

Dziękuję bardzo, panie prezesie. Zgłasza się pan poseł Arkadiusz Marchewka a następnie pan poseł Antoni Mężydło.

Poseł Arkadiusz Marchewka (PO):

Dziękuję, panie przewodniczący. Dziękuję panu prezesowi za rzeczową i interesującą analizę. To, co zostało przedstawione jest rozłożeniem sprawy, o której rozmawialiśmy od wielu miesięcy na czynniki pierwsze. Przedstawione jest w bardzo przystępny sposób, za co dziękuję. Chciałem zwrócić uwagę na jedną z zasadniczych kwestii i poprosić o wyjaśnienie. Wskazał pan w prezentacji na straty operatorów, które wynoszą około 307 mln zł, jeśli dobrze pamiętam. Pan prezes zwrócił uwagę, że jest to obliczenie według metodologii, którą stosujecie. W informacjach, które są powszechnie dostępne i przekazywane przez operatorów te straty są rzekomo wyższe, nawet dwukrotnie. Wiemy, że operatorzy dostają zgody na kompensacje. Jak wygląda relacja pomiędzy stratą i kompensacją? Czy operatorzy dostają zgody od UKE tylko do wysokości, która wynika z metodologii, jaką państwo posiadają, czy są jakieś inne zasady w tym kontekście? Będę wdzięczny za odpowiedź na to pytanie.

Prezes UKE Marcin Cichy:

Będę musiał prosić specjalistkę od kosztów aby odpowiedziała w moim imieniu.

Dyrektor departamentu UKE Agnieszka Gładysz:

Rzeczywiście operatorzy wykazują stratę na podstawie przesłanek, które zostały wskazane w rozporządzeniu. Dokonujemy dokładnej analizy kosztowo-przychodowej na ile te analizy są podstawą do przyznania decyzji o dopłatach. Trzeba pamiętać, że strata, w przypadku, w którym składany jest wniosek, rozkładana jest na całą bazę abonencką danego podmiotu. Patrząc na nasz rynek, żaden z operatorów nie zdecydował się na wprowadzenie dopłat dla całej bazy. Wprowadzone zostały dopłaty dla prepaid, który

generował znaczne koszty oraz dla nowych klientów postpaid. Oznacza to, że strata w całości nigdy nie zostanie przez nich odzyskana.

Prezes UKE Marcin Cichy:

Jeśli mogę doprecyzować, referujemy do tych wartości, które wyliczamy według metodyki. Nie jest tak, że przyjmujemy w ciemno koszty, które operator przedstawia. O ile koszty bezpośrednie usługi są dość proste do alokowania, mamy problem z tzw. kosztami pośrednimi. Są to np. zagadnienia dotyczące IT, zmiana systemów informatycznych, które ciężko alokowane na poszczególne jednostki usługi wytworzonej. To jest główny obszar, w którym przedsiębiorcy chcą wygenerować koszty. Zdarza się, że w postępowaniach, które prowadzimy przykładowo przez 3 miesiące – średnio tyle to trwa – wzywamy przedsiębiorcę, aby zmienił dane, które do nas przekazuje. W tym pierwszym wniosku zawsze wykazuje straty szalenie wysokie. Gdy przepuścimy to przez model, okazuje się, że są kilka-kilkanaście procent niższe. Dlatego powiedziałem o tym, iż zauważamy, że w niektórych przypadkach są problemy z wykazaniem, że strata jest na poziomie 3% i więcej. Mamy tu ekonomię skali i koszty przyrostowe. Im więcej wolumenu przedsiębiorca wytworzy, tym niższy jest koszt jednostkowy. Dramat przedsiębiorców będzie polegał na tym, gdy będą w dalszym ciągu generowali straty, ale będą nieznacznie poniżej 3%. Ta sytuacja może zaistnieć już w przyszłym roku. Wtedy nie będzie już dopłaty, choć w dalszym ciągu będą pod kreską. Tak jest stworzone prawo, że strata musi przekroczyć 3%.

Przewodniczący poseł Paweł Pudłowski (N):

Bardzo dziękuję. Pan poseł Antoni Mężydło. Bardzo proszę.

Poseł Antoni Mężydło (PO):

Interesuje mnie skąd pochodzą dopłaty dla przedsiębiorców, którzy mają straty. W Komisji Europejskiej powiedzieli nam, że jest to na poziomie Unii Europejskiej. Pan prezes powiedział, że rekompensuje pan to przedsiębiorcy. Tłumaczył nam to estoński komisarz. Człowiek dokładnie się na tym nie zna, jeśli nie pracuje w tej dziedzinie. Domyślałem się, co znaczą pewne rozwiązania. Niektórzy mają zyski, bo mają więcej połączeń wychodzących, a inni mają straty. Myślałem, że to będzie mechanizm kompensujący w ramach całej Unii Europejskiej. W telekomunikacji są różne opłaty, jak opłata powszechna. Czy z tych opłat pan bierze środki? Składają się na to wszyscy operatorzy? Czy są nowe opłaty? Na rynku energetycznym jest ich mnóstwo. Każdy mechanizm wywołuje nowe. Z rynku gazowego znamy rozwiązania. Można dostać tanie kredyty, wprowadzić ustawowe rozwiązania i dopiero gdy będą ponoszone koszty urealnić stawki. Różne są mechanizmy tworzenia wyrównań. Jak to funkcjonuje w przypadku roamingu?

Chciałem jeszcze zapytać o prepaid. Generują one duże straty i to wynika z działalności przestępczej – ludzie przyjeżdżają i kupują prepaid w krajach, w których usługi są tańsze. Polska należy do takich krajów, ale nie tylko. Tam gdzie rynek jest najbardziej konkurencyjny, usługi są najtańsze. Nawet Buzek opowiadał, że gdyby korzystał z polskiego telefonu w Brukseli dla połączeń między abonentami w Belgii, to jest przestępczość. Podobno istnieje mechanizm ścigania takich przestępców. Czy sytuacja się uspokoiła? Pani Piotrowska-Oliwa opowiadała, że był operator, który bardzo dużo na tym tracił. Może to było rok temu. Proszę o wytłumaczenie jak to funkcjonuje.

Prezes UKE Marcin Cichy:

Jeśli pan poseł pozwoli, zrobię to od końca i zacznę od tej prostszej kwestii. Jeśli chodzi o segment MVNO i klientów prepaid, łączy się to ze sobą. Usługi są świadczone przez operatorów wirtualnych, na najniższej marży, gdyż działają na rynku interconnect i są reseller-ami, czyli sprzedają dalej usługę operatora hurtowego – hosta takiego jak Play czy Orange, T-mobile lub Plus. Pamiętam dyskusję w obecności pani prezes Piotrowskiej-Oliwy, która była pierwszą poszkodowaną obniżenia stawek. W przypadku wysokich stawek hurtowych dotknął jej w pierwszej kolejności mechanizm *margin squeeze*. Automatycznie skurczyła się jej marża, bo musiała równać ceny detaliczne do swojego hosta, inaczej nikt nie chciałby korzystać z tych usług. Jednocześnie miała jeszcze wyższy koszt. Oprócz kosztów sieci hostującej, np. w przypadku Virgin to jest Play, jako

pierwsza szła pod wodę z tą usługą, szczególnie w zakresie interconnectu połączeń głosowych, które rozliczane są w ramach umowy interconnectowej. Dlaczego operatorzy wprowadzają możliwość podnoszenia cen? Nie ma tu związania kontraktem i klienci bardzo mocno chernują. Niezależnie od tego, jakie mają usługi, klient jest niestabilny, zmienia swojego dostawcę.

Poseł Antoni Mężydło (PO):

A co z podnoszeniem cen za roaming, o którym pan mówił, że tego nie mogą robić?

Prezes UKE Marcin Cichy:

Tylko w kolejnym okresie, co zaraz wyjaśnię, w tej drugiej metodyce, jeśli chodzi o mechanizm dopłat, o którym pan poseł wspomniał. Jeśli chodzi o kwestie *fraudu*, które pan poruszył, nie potrafię odpowiedzieć, czy dotyczy segmentu MVNO czy MNO. Tak jak zauważył pan poseł Marchewka, klient usług prepaidowych też musi się rejestrować i wszyscy są w bazie. Prawdą jest, że w pierwszym okresie funkcjonowania roamingu – nie będę mówił o którego operatora chodzi – interweniowaliśmy i pomagaliśmy na poziomie międzynarodowym. Wyjeżdżały setki polskich kart sim. Operatorzy to weryfikują i mają możliwość sprawdzenia, że ktoś masowo kupuje karty sim jakiegoś operatora i są jednocześnie włączane do sieci. Wiadome jest, gdy np. 1000 simów połączonych zostanie w trybie *machine to machine*, ale nie w Polsce. One najpierw wyjadą gdzieś do Lichtensteinu, na Seszele i stamtąd w ramach interconnectu zaczyna się masowe nabijanie połączeń głosowych, czyli tzw. ping. Wychodzą połączenia. W piątek kończą pracę inżynierowie w sieci. Gdy zaczynałem pracę w 2006 roku okazywało się, gdy wracali do pracy w poniedziałek, że są nabite miliony minut. Teraz operatorzy weryfikują to w czasie rzeczywistym. Zanim zamknięty zostanie punkt styku sieci między operatorami zagranicznymi, wyjaśnienie zajmuje kilka-kilkanaście godzin.

Poseł Arkadiusz Marchewka (PO):

Czemu to może służyć?

Prezes UKE Marcin Cichy:

Nabijaniu stawek na rynku interconnectowym. Panie pośle, minutą połączenia z innym krajem można przejść przez 6–7 operatorów w punktach styku. W zależności od tego, jakie mają relacje, część z nich zarabia, część ponosi koszty. Jeśli jest pan menadżerem na tym rynku i wie dokładnie jak są podpisane umowy – nie chcę mówić, że często robią to osoby związane z branżą, ale tak zazwyczaj jest – zna pan te rozwiązania. Są to np. byli pracownicy spółek. Może pan postawić maszynkę, kupić 40 telefonów i dzwonić non stop, a potem wystawić za to fakturę, za zakończenie połączeń.

Wracając do tego, w jaki sposób to funkcjonuje, jest mechanizm usługi powszechnej, stosowany we wszystkich krajach, również w Polsce. Prowadzimy również dopłaty dla Orange za lata poprzednie. W ramach połączeń głosowych oraz tego, że Orange musiała świadczyć usługę powszechną, wszyscy operatorzy składali się na dopłaty, łącznie z Orange. Był mechanizm kolegialny, polegający na tym, że ktoś inwestował w jakąś usługę, a pozostali przedsiębiorcy – powyżej 4 mln zł przychodów – musieli się do tego dołożyć. W przypadku roamingu nie ma takiej sytuacji. Operator finansuje to samodzielnie. Chyba nie odniosłem sukcesu, jeśli nie byłem w stanie tego wytłumaczyć w ramach prezentacji. Przyznajemy dopłaty na podstawie danych historycznych, które operator może odzyskać z klientów roamujących w kolejnym okresie. Gdy robiliśmy to w lipcu 2017 roku nie mieliśmy danych historycznych, bo roaming dopiero wchodził na rynek i musieliśmy przyjąć prognozę. Teraz, po roku funkcjonowania, działamy na danych operatorów. Spółki raportują dane z okresu maj 2017 – maj 2018. Wyliczając stratę, alokujemy koszt jednostkowy na każdą usługę. W kolejnym roku spółka ma prawo – koledzy mnie zatrzymają, jeśli zagalopuję się w analityce – odzyskać relatywnie tę samą kwotę w podobnym okresie. Odzyskuje ją z klientów, nie ze skarbu państwa, nie od prezesa UKE z budżetu czy innych środków. Robi to samodzielnie. Musi ją alokować na usługę roamingu. Weryfikujemy, czy przypadkiem nasza marża, na której ponoszenie dajemy zgodę, nie jest alokowana na usługi krajowe. Tak jak powiedziałem, sprawdziliśmy elastyczność i to nie wzrosło.

Poseł Antoni Mężydło (PO):

Czyli to klient musi płacić.

Prezes UKE Marcin Cichy:

Tak. Wtedy operator podnosi ceny. Dlaczego operatorzy nie zdecydowali się zastosować tego w postpaidzie? Bo klienci w tej formule mają dwudziestoczteromiesięczny kontrakt. Biorą iPhone, których jeszcze nie spłacili, a prawo telekomunikacyjne daje klientowi prawo podniesienia kontraktu, jeśli jest podniesienie ceny nie z jego woli. Powiedzieliśmy wprost, choć operatorzy byli temu przeciwni, że regulacja w roamingu to nie wymóg prawny. Dajemy możliwość zastosowania decyzji, ale to jest biznesowa decyzja operatora, czy te ceny podniesie. Jeśli podniesie, musi liczyć się z ryzykiem, że klient przejdzie do innej sieci. Wysoka elastyczność cenowa i możliwość rozwiązania kontraktu w 24 godziny daje każdemu z nas możliwość znalezienia najlepszej oferty na rynku. Musiałoby dojść do zmowy, w której jednocześnie wszyscy podnieśliby ceny, przy takich samych stawkach. To zostałoby przez nas szybko wychwycone i przekazane do prezesa UOKiK, bo wtedy byłaby to zmowa przedsiębiorców na rynku detalicznym.

Przewodniczący poseł Paweł Pudłowski (N):

Bardzo dziękuję. Czy są jeszcze jakieś pytania? Jeśli nie ma, bardzo dziękuję. Dziękuję też za wyrozumiałość z powodu czasu naszego posiedzenia. Zamykam dyskusję w punkcie drugim. Protokół posiedzenia z załączonym pełnym zapisem jego przebiegu jest do wglądu w sekretariacie Komisji w Kancelarii Sejmu.

Zamykam posiedzenie Komisji.